

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan segala puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan petunjukNya sehingga mendapatkan kemudahan di dalam penyusunan skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Pengendalian Intern Atas Piutang Usaha Terhadap Efektivitas Penagihan Piutang Pada PT. Carpet Land Sakti Surabaya”** dapat penulis selesaikan.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak, Dr. Ir. Teguh Soedarto, MP, selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Bapak, Dr. Dhani Ichsanudin N, MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Pembangunan Nasional (UPN) “Veteran” Jawa Timur.
3. Ibu Dr. Sri Trisnaningsi MSi, selaku Ketua Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Pembangunan Nasional (UPN) “Veteran” Jawa Timur.
4. Ibu Dr. Sri Trisnaningsi MSi, selaku Dosen Pembimbing Utama yang telah memberikan bimbingan, saran, dan dukungan tenaga dan pikiran hingga selesainya penulisan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen khususnya Fakultas Ekonomi yang telah banyak membantu serta mendidik penulis selama di bangku kuliah.

6. Pimpinan dan Staff PT. Carpet Land Sakti Surabaya yang telah meluangkan waktu untuk wawancara, bimbingan, dan memberikan saran hingga selesainya penulisan skripsi ini.
7. Bapak dan Ibu tercinta, Mbak Diah, Mas Hadi, Mas Galih dan Mbak Helda tiada kata yang bisa kuucapkan selain terima kasih yang sebanyak-banyaknya atas dukungan, semangat baik material maupun spiritual, selama mengikuti kuliah hingga selesainya penulisan skripsi ini.
8. Teman-temanku anak sore angkatan 2005 dan 2006 (Mira, Elly, Anita, Khusnul, Yudiani, Astre) dan pacarku tercinta Galih Gumilang terima kasih atas kesabaran, bantuan dan dukungannya selama ini.
9. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu dalam penyusunan penelitian ini.

Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa penulisan ini masih banyak kekurangannya sehingga kritik dan saran yang membangun selaku penulis nantikan. Semoga penulisan ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Surabaya, Desember 2009

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRAKSI	xi
 BAB I PENDAHULUAN	 1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Perumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	6
 BAB II KAJIAN PUSTAKA	 8
2.1. Penelitian Terdahulu	8
2.2. Landasan Teori	10
2.2.1. Manajemen Keuangan	10
2.2.1.1. Fungsi Manajemen Keuangan	11
2.2.1.2. Tujuan Manajemen Keuangan	12
2.2.2. Sistem Pengendalian Intern	12
2.2.2.1. Pengertian Sistem Pengendalian Intern	12
2.2.2.2. Unsur Sistem Pengendalian Intern	14

2.2.2.3. Konsep Yang Salah Mengenai Sistem Pengendalian Intern	16
2.2.2.4. Lingkungan Pengendalian (Control Environment)	17
2.2.2.5. Prosedur pengendalian	18
2.2.2.6. Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan ...	21
2.2.2.7. Karyawan yang Kompeten	23
2.2.3. Piutang Usaha	23
2.2.3.1. Pengertian Piutang Usaha	23
2.2.3.2. Klasifikasi Piutang	27
2.2.4. Akuntansi Piutang Tak Tertagih	29
2.2.4.1. Metode Cadangan Kerugian Piutang	29
2.2.4.2. Metode Penghapusan Langsung	30
2.2.4.3. Penilaian Risiko Kredit	30
2.2.5. Efektivitas Penagihan Piutang	32
2.2.6. Pengaruh Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan Terhadap Efektivitas PenagihanPiutang	33
2.2.7. Pengaruh Karyawan Yang Kompeten Terhadap Efektivitas Penagihan Piutang	34
2.2.8. Pengaruh Sistem Pencatatan Dan Karyawan Yang Kompeten Terhadap Efektivitas Penagihan Piutang	35
2.3. Kerangka Pikir	37
2.4. Hipotesis	38

BAB III METODOLOGI PENELITIAN	39
3.1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	39
3.1.1. Definisi Operasional	39
3.1.2. Pengukuran Variabel	40
3.2. Teknik Penentuan Sampel	41
3.2.1. Populasi	41
3.2.2. Sampel	42
3.3. Teknik Pengumpulan Data	42
3.3.1. Jenis dan Sumber Data	42
3.3.2. Pengumpulan Data	43
3.4. Teknik Analisis Data	43
3.4.1. Teknik Analisis dan Uji Hipotesis	43
3.4.1.1. Uji Kualitas Data	43
3.4.1.2. Teknik Analisis dan Uji Hipotesis	45
3.4.1.2.1. Uji Asumsi Klasik	45
3.4.1.2.2. Regresi Linier Berganda	47
3.4.1.2.3. Uji Hipotesis	48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	49
4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian	49
4.1.1. Sejarah Perusahaan	49
4.1.2. Visi dan Misi	49
4.1.3. <i>Product Knowledge</i>	50
4.2. Gambaran Umum Responden	51

4.2.1. Deskripsi Responden Berdasarkan Umur	51
4.2.2. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis kelamin	52
4.2.3. Deskripsi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan .	52
4.3. Deskripsi Hasil Penelitian	53
4.3.1. Deskripsi Variabel Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan	53
4.3.2. Deskripsi Variabel Karyawan Yang Kompeten.....	56
4.3.3. Deskripsi Variabel Efektivitas Penagihan Piutang	58
4.4. Pengujian Hipotesis dan Analisis Data	60
4.4.1. Uji Validitas	60
4.4.2. Uji Reliabilitas	61
4.4.3. Uji Normalitas	62
4.4.4. Hasil Pengujian Asumsi Klasik	63
4.4.5. Hasil Pengujian Regresi Linier Berganda	66
4.4.6. Deskripsi Hasil Pengujian Hipotesisi	67
4.4.6.1. Pengujian Hipotesis Pertama Pengaruh Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan dan Karyawan Yang Kompeten Terhadap Efektivitas Penagihan Piutang	67
4.4.6.2. Pengujian Hipotesis Kedua Karyawan Yang Kompeten Berpengaruh Dominan Terhadap Efektivitas Penagihan Piutang	68
4.5. Pembahasan	69

4.6.	Implikasi Hasil Penelitian	71
4.7.	Perbedaan Penelitian Yang Dilakukan Sekarang Dengan Penelitian Terdahulu	71
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	73
5.1.	Kesimpulan	73
5.2.	Saran	73

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Jumlah Piutang yang Jatuh Tempo dan Hasil Penagihan Piutang Juli – Desember 2008.....	3
Tabel 4.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	51
Tabel 4.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	52
Tabel 4.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	53
Tabel 4.4. Hasil Rekapitulasi Jawaban Responden Variabel Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan	54
Tabel 4.5. Hasil Rekapitulasi Jawaban Responden Variabel Karyawan Yang Kompeten	56
Tabel 4.6. Hasil Rekapitulasi Jawaban Responden Variabel Efektivitas Penagihan Piutang	58
Tabel 4.7. Hasil Uji Validitas Pertanyaan Variabel Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan	60
Tabel 4.8. Hasil Uji Validitas Karyawan Yang Kompeten	60
Tabel 4.9. Hasil Uji Validitas Pertanyaan Variabel Efektivitas Penagihan Piutang	61
Tabel 4.10. Hasil Uji Reliabilitas Kuesioner	61
Tabel 4.11. Hasil Pengujian Normalitas	62
Tabel 4.12. Hasil Uji Multikolinieritas	65
Tabel 4.13. Hasil Pengujian Heteroskedastisitas	65
Tabel 4.14. Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	66
Tabel 4.15. Perbedaan Penelitian Terdahulu.....	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Diagram Kerangka Pikir.....	38
Gambar 3.1. Kurva Autokorelasi	47
Gambar 4.1. Distribusi Daerah Keputusan Autokorelasi	64

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuesioner
Lampiran 2	Hasil Jawaban Responden
Lampiran 3	Hasil Pengujian Validitas Untuk Variabel Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan (X_1)
Lampiran 3	Hasil Pengujian Validitas Untuk Variabel Karyawan Yang Kompeten (X_2)
Lampiran 4	Hasil Pengujian Validitas Untuk Variabel Efektivitas Penagihan Piutang (Y)
Lampiran 6	Tabel Durbin Watson
Lampiran 7	Hasil Uji Normalitas
Lampiran 8	Hasil Pengujian Regresi Linier Berganda
Lampiran 9	Hasil Pengujian Heteroskedastisitas

**PENGARUH PENGENDALIAN INTERN ATAS PIUTANG USAHA
TERHADAP EFEKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG
PADA PT. CARPET LAND SAKTI
SURABAYA**

Gitaris Susantri. F

Abstraksi

Adanya perkembangan industri yang semakin kompetitif dari waktu ke waktu, menyebabkan setiap perusahaan harus siap menghadapi persaingan yang semakin ketat. Perusahaan yang menginginkan usahanya dapat berjalan lancar dalam arti memperluas pasar dan memperbesar volume penjualan, untuk mencapai hal tersebut perusahaan berlomba mencapai tujuannya dengan memberikan fasilitas kredit pada pelanggan. Dengan adanya kebijakan penjualan secara kredit maka akan menimbulkan hak penagihan atas piutang. Penjualan kredit pada umumnya dapat menimbulkan risiko antara lain piutang yang terjadi tidak dapat segera ditagih, begitu juga yang terjadi pada PT. Carpet Land Sakti Surabaya. Banyaknya piutang yang tak tertagih, hal ini disebabkan karena beberapa sales PT. Carpet Land Sakti melakukan kecurangan dalam bentuk penggelapan uang yaitu tidak membayarkan hasil penagihan piutang dari relasi kepada perusahaan. Akibat yang timbul bagi perusahaan dari kenaikan piutang yang tidak tertagih tersebut secara otomatis berpengaruh terhadap perputaran cadangan keuangan perusahaan dan terganggunya kinerja pada divisi pemasaran.

Variabel penelitian adalah Sistem Wewenang Dan Prosedur Pencatatan, Karyawan Yang Kompeten dan Efektivitas Penagihan Piutang. Sampel penelitian ini adalah seluruh karyawan yang berhubungan dengan efektifitas penagihan piutang pada PT. Carpet Land Sakti Surabaya yang berjumlah 28 karyawan. Teknik analisis dengan menggunakan uji regresi linier berganda dan uji hipotesis.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan bahwa hipotesis yang menyatakan diduga sistem wewenang dan prosedur pencatatan dan karyawan yang kompeten berpengaruh terhadap efektivitas penagihan piutang terbukti kebenarannya.

Keywords: Sistem Wewenang Dan Prosedur Pencatatan, Karyawan Yang Kompeten, Efektivitas Penagihan Piutang.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha baik jasa maupun perdagangan semakin pesat dan meluas seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Perkembangan ini pada umumnya selalu dihadapkan pada situasi persaingan dunia usaha yang semakin ketat. Hal ini sangat mempengaruhi penerapan strategi perusahaan, baik dalam hal peningkatan produktivitas maupun peningkatan efektivitas kerja.

Apalagi dengan adanya perkembangan industri yang semakin kompetitif dari waktu ke waktu, menyebabkan setiap perusahaan harus siap menghadapi persaingan yang semakin ketat. Oleh karena itu penyusunan strategi pemasaran yang tepat merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan karena memegang peranan yang penting bagi perkembangan perusahaan.

Strategi pemasaran merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan suatu perusahaan. Untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan harus senantiasa melakukan promosi agar dikenal oleh masyarakat konsumen disamping faktor-faktor *marketing mix* yang lain seperti, harga, kualitas produk, dan distribusi (Asri, 2004: 1)

Perusahaan yang menginginkan usahanya dapat berjalan lancar dalam arti memperluas pasar dan memperbesar volume penjualan, serta dapat

mengatasi persaingan dan memperoleh laba yang diinginkan, maka perusahaan harus mengetahui minat pelanggan akan suatu produk, untuk mencapai hal tersebut perusahaan berlomba mencapai tujuannya dengan memberikan fasilitas kredit pada pelanggan (Asri, 2004: 1)

Dalam transaksi penjualan secara kredit melibatkan dua pihak yaitu pihak yang memberi kredit dan pihak yang menerima kredit, dimana akan timbul piutang bagi pihak kreditur dan hutang bagi pihak debitur. Dengan adanya kebijakan penjualan secara kredit maka akan menimbulkan hak penagihan atas piutang. Menurut Soemantri (2000: 151) dalam Mawitjere dan Karamoy (2006: 21), piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang si penjual kepada si pembeli akibat dari adanya transaksi penjualan secara kredit.

Penjualan kredit pada umumnya dapat menimbulkan risiko antara lain piutang yang terjadi tidak dapat segera ditagih, bahkan harus menunggu jangka waktu pembayarannya, disamping itu sering terjadi pula pada sebagian pelanggan yang kurang tertib, berusaha untuk menunda pembayaran, dilain pihak perusahaan tidak dapat menekan pelanggan untuk melakukan pembayaran. Akibat dari keadaan tersebut maka perusahaan akan menghadapi suatu resiko yaitu jumlah dana yang ada pada piutang menjadi semakin besar, dimana peningkatannya melebihi peningkatan volume penjualan.

Untuk menjamin semua kegiatan khususnya kegiatan yang menyangkut penjualan termasuk penjualan tunai maupun kredit yang sangat

riskan akan bentuk-bentuk penyelewengan maka diperlukan adanya pengendalian intern yang khususnya pengendalian intern piutang. Mengingat penjualan kredit menimbulkan piutang pada pihak debitur yang secara langsung mempengaruhi posisi keuangan perusahaan.

Berikut ini data tentang jumlah piutang yang jatuh tempo dan hasil penagihan piutang perusahaan PT. Carpet Land Sakti Surabaya selama enam bulan terakhir bulan Juli sampai Desember 2008.

Tabel 1.1.
Data Jumlah Piutang Yang Jatuh Tempo Dan Hasil
Penagihan Piutang Selama Enam Bulan Terakhir
(Juli – Desember 2008)

Bulan	Target	Realisasi	Selisih	%
Juli	603.515.114	583.681.945	19.833.169	3,29
Agustus	402.347.633	382.347.150	20.000.483	4,97
September	573.536.720	538.729.650	34.807.070	6,07
Oktober	686.177.372	669.994.800	16.182.572	2,36
November	642.501.406	590.257.650	52.243.756	8,13
Desember	806.836.943	786.510.450	20.326.493	2,52

Sumber: Data PT. Carpet Land Sakti Surabaya

Pada bulan Juli terjadi selisih antara target dengan realisasi penagihan piutang sebesar 19.833.169, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan belum efektif dalam melaksanakan penagihan piutang. Pada bulan Agustus terjadi selisih antara target dengan realisasi penagihan piutang sebesar 20.000.483, bulan ini masih juga belum efektif sehingga terjadi selisih yang lebih besar dari bulan sebelumnya. Pada bulan September selisih antara target dengan realisasi penagihan piutang meningkat lagi dari bulan Agustus menjadi sebesar 34.807.070, hal ini menandakan bahwa efektivitas penagihan piutang belum terjadi. Pada bulan Oktober selisih antara target dengan realisasi

penagihan piutang menurun menjadi sebesar 16.182.572, ini juga menandakan bahwa efektivitas penagihan piutang masih belum terjadi meskipun selisih piutang tak tertagih menurun. Sedangkan pada bulan November terjadi kenaikan selisih antara target dengan realisasi penagihan piutang yang cukup besar sebesar 52.243.756, bulan Desember selisih antara target dengan realisasi penagihan piutang menurun menjadi sebesar 20.326.493. Efektivitas penagihan piutang belum juga terjadi walaupun selisih target dan realisasi lebih kecil dibandingkan dengan bulan sebelumnya. Berdasarkan survey pendahuluan terhadap manajemen, besarnya piutang yang tak tertagih karena beberapa sales PT. Carpet Land Sakti melakukan kecurangan dalam bentuk penggelapan uang yaitu tidak membayarkan hasil penagihan piutang dari relasi kepada perusahaan dan sebagian pelanggan kurang tertib, berusaha untuk menunda pembayaran. Akibat yang timbul bagi perusahaan dari kenaikan piutang yang tidak tertagih tersebut secara otomatis berpengaruh terhadap perputaran cadangan keuangan perusahaan.

Mengacu pada teori kepribadian (Gibson, Ivancevich, Donnelly, 1996: 158) dalam Asri (2004: 4) yang menjelaskan perbedaan kepribadian individu yang menyimpulkan bahwa orang mempunyai dasar yang berbeda tergantung pada dua bagian kepribadian yaitu id dan superego ditengahi oleh ego. Dua kepribadian inilah yang mempengaruhi sikap mental, perilaku

seseorang dalam melaksanakan pekerjaannya. Banyak karyawan yang pandai, cakap dalam bekerja tetapi tidak berprinsip, tidak jujur atau tidak dapat dipercaya sehingga akan melemahkan sistem pengendalian intern. Pegawai yang kurang cakap dan tidak jujur dalam penagihan piutang dapat melakukan kecurangan-kecurangan atau penyelewengan-penyelewengan seperti penggelapan uang hasil penagihan piutang, melarikan uang hasil penagihan piutang sehingga mengakibatkan tidak terjadinya efektivitas dalam pelaksanaan penagihan piutang.

Berdasarkan fenomena tersebut di atas maka penelitian ini diberi judul: **“PENGARUH PENGENDALIAN INTERN ATAS PIUTANG USAHA TERHADAP EFEKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG PADA PT. CARPET LAND SAKTI SURABAYA”**.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut : Apakah sistem wewenang dan prosedur pencatatan (X_1) dan karyawan yang kompeten (X_2) berpengaruh terhadap efektivitas penagihan piutang (Y) pada PT. Carpet Land Sakti Surabaya ?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dari permasalahan di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah : Untuk mengetahui dan membuktikan secara empiris apakah ada pengaruh antara sistem wewenang dan prosedur pencatatan, serta karyawan yang kompeten terhadap efektivitas penagihan piutang pada PT. Carpet Land Sakti Surabaya.

1.4. Manfaat Penelitian

Dengan memperhatikan tujuan dari penelitian yang hendak dicapai, manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan untuk mendukung penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan pengaruh antara pengendalian intern atas piutang usaha terhadap efektivitas penagihan piutang.

2. Hasil dari penelitian dapat menjadi tambahan perbendaharaan keputakaan, sehingga dapat menjadi perbandingan bagi mahasiswa dalam menyusun penelitian ilmiah.